

Assalamu alaikum Wr wb

Selamat Pagie....selamat aktivitas

Langsung ajah yaa.....

Terlintas pembicaraan temans tentang dsikusi FBAds bahwa tidak ada bedanya fanpage anda masih baru dan buat fanpage berumur. Pokoknya buat/create page langsung gasak iklan. Saya tidak tahu harus musti gimana yang saya tahu untuk optimasi fanpage stidaknya ada 3 point

1. Tertarget
2. Mudah dicari mesin pencari/crawded
3. Optimais

Saya kasih analogi yaa....

1. Berkendara misal mobil
2. Naik Bis malang-sby

Berkendara.....

Ketika anda berkendara, apa yang musti anda lakukan terlebih dahulu, apa langsung masuk mobil lalu mesin jalan.....Aha.....betul sebelum berkendara alangkah baiknya anda berdoa terlebih dahulu



MISAL = dari Rumah mau ke PASAR (kebetulan toko butik saya di pasar )

Pertama saya Buka pintu mobil lalu Stater dan ketika terdengar raungan mobilmu maka itu tandanya siap berkendara, tapi eitsss hampir 90 % kita menyalakan mobil dan memanaskan mobilnya terdahulu

**INGAT....sebelum jalan mobil harus panas terlebih dahulu ....(pelajaran 1)**

Oke lanjuttt

Setelah mobil panas lalu apa.....masuk gigi 1...betul gak gak mungkin lah pas jalanin mobil langsung masuk gigi 4 bakalan rusak ntuh mesin mobil

**INGAT.....Starting mobil masuk gigi 1 (plajaran 2)**

Lalu perlahan lahan mobil jalan pelan, dan juga sangat hati hati. Sangat beresiko abis gigi1 Langsung 2 , 3 dan tancap gas gigi 4 ....bisa bias abis itu kampas koplingnya

**INGAT ....awali berkendara dengan perlahan mulai tarikan gas gigi 1 ke 2 (pelajaran 3 )**

Nah setelah jalan liat spion kanan kiri tengah dan berjalan sesuai kondisi keadaan jalanan apa ramai apa sepi itu tergantung insting kita

**INGAT.....ada waktu gas, rem cepat lambat dalam berkendara sesuai kondisi jalanan (pelajaran 4)**

Oke sampai sini paham yaa analoginya, sepanjang jalan kenangan....(itu mah lagu om)...kita selalu mendengarkan lagu atau bahkan terima telpon dan mungkin banyak gangguan, yang pasti kita tau tujuan kita berkendara ke mana...betul ke PASAR

**INGAT.....akan repot berkendara kalau saya tidak tau arah TUJUAN ( pelajaran 5 )**

Dan syukur alhamdulillah saya sampai dengan selamat di tempat tujuan

SIAP.....masih ingat 5 pelajaran tadi

#### 1. STATER

Review pelajaran 1=sebelum jalan panasi mobil dulu mengandung arti persiapan awal (STATER) dalam beriklan.Saya tetap berpegang pada panduan facebook for business



TERSERAH orang mau bilang apahhh.....

How Facebook works for businesses



#### You know your business

Whether you sell in person, online or through an app, you know what you'd like to do next as your business grows.

#### We know people

More than a billion people use Facebook to connect with friends, family and things that matter to them.

#### Facebook connects businesses with people

Marketing on Facebook helps your business build lasting relationships with people and find new customers.

Intinya=>

- YOU KNOW YOUR BUSINESS

Sumber disini yaa...

<https://www.facebook.com/business/help/633474486707199>

intinya....sebelum create audience kita diminta tentukan target market anda terlebih dulu....

- What targeting options can I choose from when I create my audience?

**Custom Audience:** Use email addresses, phone numbers, Facebook user IDs or app user IDs to create and save audiences you'd like to show your ads to. [Learn more about Custom Audiences.](#)

**Location, Age, Gender and Language:** Choose the basic demographics of the audience you want to reach.

**Interests:** Choose specific interests that are important to your audience. These are determined by what people are connected to on Facebook, such as Pages and apps.

**Behaviors:** Select people based on purchase behaviors or intents, device usage and more. These behaviors are determined by what people are connected to on Facebook, such as Pages and apps.

**More Categories:** Select people based on any Facebook or partner categories you've requested access to. Keep in mind that some data is only available to advertisers in the U.S.

**Connections:** Select your audience based on whether or not they're connected to any of your Pages, apps or events. Anyone who has a friend connected to what you're advertising will see their friend included in your ad. This can increase the likelihood that they'll find your ad relevant enough to click on or engage with it.

Keep in mind that selecting multiple options for **Connections** will limit your audience to people who only fall under each parameter. For example, if you wish to target your Fans and Friends of Fans, you will need to do so using two separate ads, one for Fans and one for Friends of Fans. Selecting both parameters for one ad will target only people who are Fans and have friends who are Fans. [Learn more about audience targeting.](#)

The screenshot shows the Facebook Ads targeting interface. The title is "Who do you want your ads to reach?". The interface is divided into several sections:

- Locations:** A dropdown menu showing "United States, California" and "Palo Alto + 50 mi". Below it is a text input field "Add a country, state/province, city, ZIP or address".
- Age:** A range selector showing "18" and "95+".
- Gender:** Three buttons: "All" (selected), "Men", and "Women".
- Interests:** A search bar "Search Interests" with "Suggestions" and "Browse" links.
- Connections:** A dropdown menu showing "Facebook Pages". Below it is a button "Exclude people who like your Page". A list shows "Sunnyvale Bar" with a "x" icon to remove it, and a button "Add another Page".
- Languages:** A text input field "Enter a language...".
- Behaviors:** A search bar "Search behaviors" with a "Browse" link.
- More Categories:** A search bar "Choose a category" with a "Browse" link.

At the bottom, there is a link "More Demographics".

- WE KNOW PEOPLE  
<https://www.facebook.com/business/help/133609753380850?sr=1&query=how%20facebook%20know%20the%20people&sid=1A33r85SffLepxM8y>
- FACEBOOK CONECTS BUSINESS WITH PEOPLE  
<https://www.facebook.com/business/help/477608679012978?sr=1&query=%E2%80%A2%09FACEBOOK%20CONECTS%20BUSINESS%20WITH%20PEOPLE&sid=1KKLqBaXXS07Gv2tA>

## 2. AWALAN IKLAN

Setelah stater masuk gigi 1 artinya apa dalam beriklan kita udah tahu berapa cost yang akan kita keluarkan (prediksi cukup tidaknya bahan bakar) dan waktu beriklan (jarak dan waktu tempu yang akan kita capai) disini tinggal kita atur kecepatan berkendara/kecepatan beriklan. Jangan sampai abis buat

<https://www.facebook.com/business/help/1000688343301256?sr=16&query=+how+to+start+advertising+on+facebook&sid=17icwHBuW1dCWLyC0>

<https://www.facebook.com/business/help/836841043059793?sr=17&query=+how+to+start+advertising+on+facebook&sid=17icwHBuW1dCWLyC0>

## 3. TARGETING

Ini penting ....jangan sampai udah salah di awal keterusan pas di jalan.bisa kebayang ngak sich kalok situ ngak berkendara tapi ngak tau tujuan mau kemana dan arahnya juga ngak pastinah di sini tentukan target iklan kamu

<https://www.facebook.com/business/learn/facebook-ads-choose-audience>

<https://www.facebook.com/business/learn/facebook-ads-custom-audiences>

<https://www.facebook.com/business/learn/facebook-page-build-audience>

silahkan dibaca mulai dari pemilihan audience kamu mengcustomenya lalu membangunnya

## 4. SCALE UP

Pelajaran ke 4 tahu kapan pakai gas, kopling dan REM tujuan nya apa dalam dunia Fb ads dengan beberapa adset kita tahu kapan kita mengas iklan kita, pause dulu dan menambah budged bilamana ada winning campaign artinya ada iklan yang ROI nya bagus....ROI itu apa pak kalok singkatan return of investemant pengembalian modal jadi bias di bilang iklannya murah tapi tingkat closingnya Tinggi

<https://www.facebook.com/business/learn/set-up-facebook-page>

<https://www.facebook.com/business/learn/how-to-setup-business-manager>

## 5. STOP

<https://www.facebook.com/business/help/249469901849237>

<https://www.facebook.com/business/help/578275838955290>

<https://www.facebook.com/business/help/265863870203594>

Sip...setelah tahu 5 pelajaran di atas sekarang tiba masanya memahami analogi 2 apa itu

NAIIK BIS DARI SURABAYA KE MALANG

Kita lanjut yaaa om tante ke perbincangan kawan saya yaitu inti dari iklan di FB ads apa

Kawan saya menjawab MIND SET atau sering kita sebut pola pikir,,,lha pola pikir sperti apa yang aharus dimiliki seorang adviser???



Berikut isi perbincangan saya dan kawan saya=  
Kawan saya= intinya.....kita harus kembali ke mind set  
hmmm.....trus sy tnyak mind setnya seperti apa masss...

Kawan saya menjawab =yaa itu ROI banyak yang sebut disebut return of investment atau pengembalian modal macam keuntungan gitu,,,seperti kalau kita iklan habis 100,000 tapi hasil omset 1 juta maka kita untung 900 rb atau sekitar 900 %

trus saya kasih ilustrasi.....misal mass.....saya ada uang di kantong 5000 mau ke malang dari surabaya....kira kira cukup gak langsung....mas tau khan jarak sby-malang

kawan saya bilang=yaa enggak ada bisa mas  
saya bilang secara logika gak bisa karena bis patas sekarang 28 rb dan bis biasa 15 rb  
nah gimana biar sampek....(true story saya) ...pengalaman pribadi jangan di contoh  
saya beli koran.....nyamar jadi penjual koran...setiap halaman saya jadikan lebar seolah olah banyak koran yang saya jual...waktu itu koran SURYA cuman 1000 perak....jadi saya lipat sedemikian rupa biar kelihatan banyak....tiap bis turunkan penumpang saya turun dan ganti bis semikian sterusnya sampai saya ke malang  
NAH....itu mind set ...mass....ini murni pengalaman....ngak peduli seberapa kita JAGO di suatu bidang tapi akan KALAH oleh pengalaman seseorang yang PAHAM suatu kondisi karena KEADAAN....seorang JENDRAL akan mati duluan bila dia disuruh PERANG SENDIRIAN tanpa MARTIR....maka JENDRAL yang JAGO bilamana dia sudah melalui berbagai medan pertempuran terjun secara langsung....SO JANGAN BANYAK TEORI tapi jalani sesuai KAIDAH yang ada PERCAYALAH anda akan menjadi JENDERAL some day or some times

Kawan saya podo meneng kabeh (pada diam semua)  
saya bisa gini krna pengalaman sama halnya Rp 1  
nah mas sendiri yang katanya omsetnya ratusan ribu dollar jugak gak bagi bagi trik buat saya, khan saya juga mau belajar....mesipun saya tahu ANDA TAK AKAN BERITAHU trik dan tips KUNCI nya tapi saya akan CARI itu....entah kapan bisa saya kuasai hanya SATU saya PERCAYA HASIL tidak akan BOHONG dari USAHA dan KESUNGGUHAN SAYA

yaa paham lah...rahasia perusahaan TIDAK AKAN DI BAGI tapi bagi saya apa yang saya SAMPAIKAN ITU MURNI PENGALAMAN pribadi gak ada yang saya TUTUPI Karena apa SAYA TAHU saya dulu posisi seperti anda yaitu ALWAYS NYUBIE yang terpenting kita sama mau belajar dan bersungguh sungguh

tau gak apaa jawaban KAWANS saya...terima kasih mas  
besoknya SAYA di UNFRIENDS

oke back TOPIC YAAA....sekarang 5 pelajaran diatas dan MIND SET tadi saya harapkan anda semua bisa mengungkap TABIR FB ADS dan sukses semua mendapatkan winning CAMPAIGN

- apa ARTI keduanya...

yaa PAGE BERISI bermakna PAGE yang kita betul betul persiapkan untuk iklan dan bagaimana menyiapkannya banyak versi terus mendelivered ilmu FB ADS belajar PENGALAMAN mentoring yang betul betul PRAKTEK yang memiliki USAHA bukan sekedar mengikuti orang yang PANDAI berbicara FB ads TAPI tak memiliki USAHA .....LO PIKIR duit iklan ANE pake duit ENTE.....INGAT uang yang kita miliki bener benar untuk mendapatkan HASIL....HOW TO LOW COST TO GET LONG TERM OMZET ...jadi bukan masalah berapa uang keluar buat menimba ilmu tapi belajar dari pengalaman PENGUSAHA yang telah berhasil...saya tahu uang iklan sangat berarti buat kelangsungan bisnis TAPI jangan focus sesaat gimana dapet HASIL bagus tapi ngak long term....BUAT CREATE PAGE baru dan langsung iklan....hmmm YAKIN dapet duit...I don't think so....mantapkan pagemu buat penghasilan LONG TERM mu....BIAR CAPEK DI AWAL kamu akan menikmati kemudian....PAGE saya bangun per 2013 itu berarti 3 tahun saya belajar FB ADS dan belum pernah saya lihat BANGUN page baru LANGSUNG KAYA MENDADAK.....kecuali di SINETRON

- apa sich bedanya

BEDA nya jelas banget mana yang PAGE berisi ama yang kosongan....yang berisi dia kan kokoh karena memiliki dasar yang kuat beda ma KOSONGAN asal buat trus langsung iklan yaa....NYONYOR itu namanya MATI KONYOL.....itu hanya pandangan saya .SATU ANALOGI LAGI....dalam pemberian NAMA ANAK apakah kita pengen ASAL ASALAN kasih nama ANAK KITA....tentunya ngak main main berikan NAMA ngak asal sebut....tentunya banyak pertimbangan dan banyak HARAPAN....so jangan asal tapi USUL kudu ada ALAS an yang kuat....bukan hanya TEORI atau kutipan yang seolah olah itu BENAR tapi percaya pada dirimu sendiri dan belajar ke MENTOR yang menurut anda cocok anda ikuti....MENTOR yang baik khan selalu berbicara sesuai apa yg di alami bukan yang dirasakan....ahhh lebay

- Kenapa page saya harus ber "ISI"

Kenapa harus ber "ISI" ...yaa jelas...saya bangun page saya ajah 3 tahun bertahan dan menghasilkan LONG TERM hingga kini.....ayyooo coba sudah berapa banyak dan berapa lama PAGE KAMU apa kamu kriteria KOLONENGAN ...apa artinya buat /create page yang banyak trus iklan tapi pas setelah iklan jatuh tempo ngak dibayar..... atau MEMILIH satu page dan seriusi dan percaya ONE DAY page kamu akan berkibar sebagai PEMENANG ....kembali ke anda semua

- apa keuntungan PAGE berisi

LONG TERM.....yaa keuntungan jangka panjang, dimana mungkin saat ini belum menghasilkan tapi percaya di masa akan DATANG kita akan menuai HASILNYA

- akan ada masalah ngak kalok "KOSONGAN"

NGAK BISA JAWAB karena saya bukan TIPE klonengan....saya yakin satu cukup ....FOKUS dan BISMILLAH esok khan hasil berlimpah....ngak perlu gembar gembor tapi kosong hasilnya

WAKTU yang akan buktikan sendiri

Masalah yang didapat bila akun baru langsung iklan akibatnya apa=

1. pemirsa/orang yang like tidak tertarget
2. mesin pencari Fb tidak mampu mengidentifikasi page
3. para pencari produk kita juga slit menelusurinya
4. sering kena AME
5. pas pasang iklan, rata rata kena mahal dan untargeted

ini penting kenapa, karena fb akan menanyakan tujuan anda bikin/create page apa hanya sekedar bikin atau buat jualan business. Dengan kita mengsetting awal fp kita maka facebook akan memberi suggest/menyarankan kepada audience kita ( om mark baik juga yaa .faktor penentu kedua kenapa perlunya preferred audience adalah menembak interest yaitu

9 interest dan lebih dari ribuan sub interest yang ada di fb ads yaitu

- Bisnis dan Industri
- Hiburan
- Keluarga dan hubungan
- Kebugaran dan kesehatan
- Makanan dan minuman
- Hobi dan kegiatan
- Belanja dan fashion
- Olahraga dan outdoor
- Teknologi

Ketika mulai memasukkan interest, Facebook akan belajar dari mereka dan menunjukkan saran.

Anda bisa bayangkan bila di awal kali anda buat page buta akan interest anda ibarat kita

buta tidak mampu melihat pasar yang akan dicreate oleh FB

OKE....SAMPAI DISINI SAYA YANG NGAK BISA PANJANG LEBAR ini ada 40 ++ video tentang FB ads dan berbagai ebook yang mungkin bermanfaat bagi anda

INGAT Cuma ganti bea burning + KAOS FB ADS 1RUPIAH+ONGKIR dan saya hanya jual 12 PAKET SAHAJA

ITUPUN KALAU ANDA MAU cukup Rp 219 ribu sahaja





<https://www.facebook.com/photo.php?fbid=930239273766025&set=t.100003398827179&type=3&theater>

ALHAMDULILLAH

Udah dipakai GURU SAYA.....ITU CONTOH KAOSNYA